

罗永浩故事演讲稿(大全7篇)

演讲属于现实活动范畴。它是演讲家通过对社会现实的判断和评价，直接向广大听众公开陈述自己主张和看法的现实活动。我们想要好好写一篇演讲稿，可是却无从下手吗？那么下面我就给大家讲一讲演讲稿怎么写才比较好，我们一起来看一看吧。

罗永浩故事演讲稿篇一

您们好！

本人从事学校德育工作多年，深知要真正做好德育工作，难度很大。德育工作难，难在其长期性和隐性，难在其常常不被重视，难在其方法陈旧无创意，难在其能否真的让孩子们入脑入心铭记终生。当然，学校是德育教育的主课堂主渠道之一，学校德育工作者尤其要注重德育教育的针对性、主动性和实效性。大道理要讲，小道理更要谈。但是，如果认为向孩子们讲讲道理就能解决问题，肯定未免天真了一些。解决思想问题、行为习惯问题等，主要靠不断的实践，靠养成教育，靠引导进而内化为孩子们的品格和素质。

德育应与学校的整体工作有机融合，在各个管理层面体现并贯穿于教育的各个环节、细节，即从微小处着眼着手着力。实践育人是学校德育工作的优良传统也是基本经验，德育要从孩子们的生活实践开始，而德育教育的力量又是在交叉整合、融会贯通、循序渐进、潜移默化、春风化雨润物无声的过程中得以生成并生效。比如作文育人方面，先从“我和爸爸或妈妈”开始，然后再“我与老师”、“我与学校”，最后“我与社会”、“我与祖国”、“我与世界”……；再如环保教育方面，先从不起眼的小事，从自我开始，再从改变习以为常的陋习做起，从班级、校园再扩至社会、国家、地球家园等。

只有实践才能育人，在德育实践中让孩子们去内化显得非常重要。作为德育工作者，要有对孩子终生负责的精神，千万不要将德育工作当作可有可无的花架子，形同虚设或做样子搞搞形式应付差事，有这样一句真话：德育为先，“先成人后成才”！很有道理。有才而无德为坏才，是可怕的！德育工作者应专业化，要有专业水准，要有理论支撑，否则，东一榔头西一棒，盲人摸象，效果想必也不会太理想。

搞德育活动，必须要精心设计，系统研究，锁定目标，有可行的预案，让孩子们从“生物人到社会人”（马克思语）。记得曾有位大教育家说过：“儿童是感情的王子”，所以德育教育要以情动人，以理感人服人，形成难忘的教育，收到让孩子们终生难忘的效果。

细微之处见精神。我想，影响孩子的除了知识，更有道德与文化。在人的一生中，到最后能想起来的才是最珍贵的！开展德育实践活动，必须使用鲜活通俗的语言，生动典型的事例，喜闻乐见的形式，特别要注重孩子们的主动参与亲身经历和真实感受，以增强其吸引力感染力。德育工作者应主动在实践中不断摸索并掌握规律，使孩子们从感情的变化引发行为习惯的转化，促使他们既成人又成才。

总之，德育工作者要做孩子们人生追求的引领者，实践体验的组织者，健康成长的服务者，良好成长氛围的营造者，合法权益的维护者。

罗永浩故事演讲稿篇二

有一次，我在云南昆明培训，课程结束司机送我去机场的路上，我发现前面的出租车后玻璃窗上贴了一个广告画面，我对广告画面的内容产生了兴趣，便让司机开车追上了前面的出租车。近了，终于看清楚画面上的广告语了“叛逆、网瘾、厌学、难沟通，问题孩子，一个电话我们帮您”，原来这是一家青少年心理辅导机构的广告语。面对这样的广告语你的

第一感觉是什么，在你的大脑中有没有画面感？当你正遭遇着广告语中所遇到的问题时，我相信你肯定会产生深深的共鸣，这家青少年心理辅导机构没有标榜自己有多么专业，在青少年心理辅导领域有多么大牌，只是用了短短的几个词，就把客户生活中遭遇到的问题给形象地勾勒了出来。

销售讲故事就是要让消费者意识到自己的痛苦，并且放大这种痛苦，“在伤口上撒把盐”，在生活中我们会对这样的行为不齿，但是在销售中却是销售高手经常在干的一件事。好故事需要销售人员具有深刻入微的生活体验，能够站在客户的角度和立场上思考问题，如果你是卖手机的自己都没有用自己销售的手机，试问你如何卖得好，如果你是卖钻戒的连自己都没戴过戒指更没保养过戒指，试问你如何卖得好？好故事还需要销售人员拥有超强的逻辑能力，等等，我没有听错吧？讲故事不是感性的行为吗，怎么又扯到了理性的逻辑能力呢？没错，销售故事需要你能够高度提炼跟客户相关的故事内容，去除那些无关的内容，如果缺少逻辑能力的话，想要做到这一点自然会很难。

最近很多身边的朋友都在谈oppo和vivo逆袭的事情，说最传统的线下品牌靠着营销from的手段把曾经风靡一时的小米手机生生的拉下马来，可是我想说这就是营销的力量，这就是讲故事的力量。其实，不管是什么牌子的智能手机，你满大街的随便拉住一个人问问他使用智能手机最大的痛点是什么，我敢打赌，他一定会回答“手机电量严重不足啊”□oppo做了很多的广告，请了很多明星讲了很多的故事，原来电视中经常出现的音乐手机，来一场说走就走的旅行，可是这一回他们只是喊了一句话“充电五分钟，通话两小时”。就是这一句话成就了今日的oppo□因为他讲了一个经典的销售故事，因为他直接戳中了很多消费者的痛点问题，让消费者的大脑中马上出现了手机电量不足的画面。评判一个好故事的标准是，这个故事得有冲突□oppo用了一个对比的技巧，将这个冲突成功地呈现了出来。

一句话就可以是一个销售故事，对于很多销售人员来说这当然很难，当你习惯了用讲故事的技巧去做销售，当你习惯了不断收集和整理讲故事的素材，这也并不是特别难的一件事情。有一位顾客来到一家家具店，在跟店员的沟通过程中质疑公司的产品是否环保，这个时候店员没有去解释自己的产品用了多么环保的材质，而是笑呵呵的跟客户说道“先生，您瞧瞧我这么大的肚子还在这里上班，不环保的话我早辞职不干了”。销售人员将自己的处境讲给客户听，这是证明自己产品质量好的一个销售故事。

你产品最大的卖点是什么？这是我在培训的课堂上经常问学员的一个问题，得到的答案却是五花八门，因为每一名销售人员都觉得自己的产品是个宝，拥有着众多竞争对手所不具备的优点，所以他们就会如数家珍一般的给我说上十个八个卖点。那我就问宝马车的卖点是什么？驾驶的快感！沃尔沃汽车的卖点是什么？安全。没错，这些高端汽车品牌只用一个词就说出了自己产品的最大卖点，而我们说了一堆的卖点，如果你的卖点太多，那么就是没有卖点。

一个词就是一个销售故事，提到德芙巧克力，你想到的词是“丝滑”；提到雪碧，你想到的词是“透心凉”，一个词能够在你的大脑中创造出画面感，而这种画面感是独一无二的场景体验，是跟企业的产品完美结合的画面感。所以销售高手在讲故事的技巧修炼上，你不能不修炼自己的语言功底，我曾经讲过一个案例，就是我有一次在重庆的街头偶然间遇到我多年未见的好友（提前没有预约），这个时候我问大家这叫什么？有人说“偶遇”，有人说“缘分”，还有人说“艳遇”，可是那些销售高手抛出了一个更有画面感的词，叫做“邂逅”，此言一出，压倒全场，邂逅一词不知道比偶遇要高出多少个层级，销售中的语言也要有质感。

尽管今天有越来越多的销售人员认同了讲故事做销售的重要性，但是真正能够用好这个技巧的人仍然少之又少，如果你连最基础的产品卖点还不够熟悉的话，你很难抓住讲故事的

核心，讲故事不是和客户闲聊。当然，要想修炼到讲故事越简单越好的境界，还有很长的路要走，我们现在要做的首先是尝试着用讲故事来做销售，至于如何讲得更好，则需要更多的时间历练。

罗永浩故事演讲稿篇三

大家好！

“书中自有黄金屋，书中自有颜如玉。”对我而言，读一本书，就像交了个朋友；每读完一本书，我就觉得多了个朋友，十分快乐。

一天晚上，我独自在家，我望着书架上一排排整齐的书，眼珠子滴溜溜地转，四处寻找着，《乱世佳人》？这本书好厚哦！可以和《现代汉语词典》媲美。光看这个题目，我的心中就产生了疑问。我美美地想着：这本书里一定装满了学问，我要是看完它，我就是一个大博士了，到时老师妈妈都要对我刮目相看了！于是，我蹑手蹑脚地搬来椅子，小心地爬上去，抽出《乱世佳人》，好沉哪！我可没抱过这么沉的书。

一个星期下来，当我翻到1301页时，我模模糊糊地感到一阵快慰，我终于把这本书看完了！斯佳丽最终还是选择回到她的故乡——塔拉庄园，还是家乡好啊，要是没有战争，该多好啊！

读书不仅会给我带来快乐，还给我带来了启迪！

没有付出努力，怎么可能实现愿望呢？最近我的确没有认真读英语，认真记单词，认真做英语作业，没有努力，怎么可能有收获呢？我恍然大悟！于是，从那以后，我每天坚持听英语录音，读课文，记单词，我的英语成绩果然提高了不少。

书是我的好朋友，我和它形影不离。有了书，我就有了快乐；

有了书，我就有了劲头；有了书，我就有了进步！

罗永浩故事演讲稿篇四

从前，有个有钱人，他生来愚蠢，又不愿意读书学习，却自以为是，骄傲得很，常常干出一些让人哭笑不得的事来。

有一次，他到另一个有钱人家里去做客，见到人家的府第是一座三层的楼房，高大威风，宽敞壮丽，看上去很是阔气，站在三层楼上，还能看见远方美丽的景致，真是妙极了。他心下不禁十分羡慕，想道：要是我也有一幢这样的三层楼房，那该多好啊！我也可以站在我的三层楼上，喝茶观景，要多惬意就有多惬意！

于是泥瓦匠立刻开始动工，打地基、和泥、垒砖头，开始修建楼房的第一层。

泥瓦匠奇怪地回答：“当然了，有什么问题吗？”

有一位怪师傅，他的脾气很古怪，做的玩具也总是古里古怪的：

他给木头兵安上一颗兔子的心，弄得木头兵个个胆小如鼠，一有风吹草动就吓得抱头逃窜。

他又给兔子安上勇士的心，搞得兔子一个个不知天高地厚，雄赳赳、气昂昂地去找狗熊比武，当然免不了送命。

布娃娃呢，本该打扮得漂漂亮亮的，怪师傅偏给她们蒙上一层青蛙皮，害得她们陷在泥沼里无法脱身。

怪师傅知道了这一切，心中好后悔啊！他赶紧把青蛙们带到泥沼边，让他们“扑通扑通”跳下去，又给布娃娃换上了漂亮的衣裳。

一个老妇人在森林里发现了一些形状古怪的种子。她便选了三颗带回家，种在自己的花园里。

可是一天早上，老妇人养的一只小鸡把其中的一颗吃掉了，第二天一场大雨又把其中的另一颗冲走了。剩下的最后一颗种子沉睡了很长时间，终于在老妇人的精心照料下发芽、长大、绽放花蕾。邻居们纷纷前来观看，每个人都期待着这棵罕见的植物究竟会开放出什么样的花儿。

一天早上，老妇人惊奇地发现花蕾开放了，小小的枝条上缀满了五颜六色的盒子。“噢，我的上帝。它是一棵礼品树，这真的太棒了！”老妇人又惊又喜。她禁不住摘下了一个盒子，今天虽然不是她的生日，可她还是想要一份礼物。她欣喜地打开了盒子，发现里面有一条暖融融的红围巾。“这正是我想要的。”她高兴地说。于是，她让周围的每个邻居都来从树上摘一件礼物。大家纷纷议论：这一定是个神奇的东西！人们刚摘下一个礼物，原来的位置上似乎又长出了一个新的礼物来。大家都喜欢这棵植物，但每个人只摘一个，谁也不多摘。国王的女儿听到这个消息后，也赶来观看。她从树上摘下了最大的盒子。打开一看，是一匹漂亮的瓷马，瓷马周身金黄，尾巴雪白。公主说：“不太好看，我要再摘一个。”“噢，公主！从来没人摘过两件的。”老妇人劝道。“我是公主，我想摘多少就摘多少！”公主刁蛮地答道。公主摘了一件又一件，她的怀里抱满了盒子，已经忙得无暇打开看了。“瞧，老妇人，没事吧，礼物依旧在生长。”公主得意地说。“等着瞧吧，这么贪婪可不好。”老妇人无奈地摇了摇头。

没想到，公主打开礼物时，奇怪的事情发生了。那些神奇的礼物全部都不见了，取而代之的是几朵干枯的花，而且这些干花也在风中消失了。只剩下了那匹漂亮的瓷马，它是公主选择的第一件礼物。公主小心翼翼地抱着那匹瓷马一路沉默着回到了皇宫。

那棵神奇的植物依旧生长在老妇人的花园里，但没有任何人可以从它身上多得到一件礼物。它似乎在告诫人们：无论平民还是公主，在上帝面前，任何人都是平等的。

罗永浩故事演讲稿篇五

大家上午好!今天，在这里，我给大家演讲的题目是□XXXX□□

当选择演讲这个话题的时候，我的心情是沉重的，我的心是沉痛的。当今的社会，年轻的我们，还在为“我们要不要雷锋?”这样的问题而苦恼与迷惑?雷锋是新中国的文明的代名词，更是我们国家新时期新发展阶段中，展示出新青年的新面貌。它贯穿我们中国几十年，影响一代又一代的中国人民，而如今，我们却要对这一文明进行质问、进行怀疑，是我们自身堕落还是文明堕落了?我们是显而易见的!

我们每个人，在他出生的下来都是善良的。而一旦遭遇了社会上的虚伪与罪恶，我们的这颗心就逐渐被污染了。污染的心是可怕的、是恐怖的，我们时刻都在检点着自己的心究竟是怎样!夏天的时候，我们的衣服染上汗液，我们就会用肥皂与清水洗刷衣服上的污点。在阳光的照耀下，衣服就变得很干净。我们的心如同这件原本干净的衣服，因为沾上了污尘，所以它变得肮脏，而实际上它本身不是肮脏。而我们的雷锋精神就象是这洗刷衣服的肥皂与清水，将这污染洗刷去，还我们一个健康、快乐与阳光的心情与面孔。

雷锋精神的核心是全心全意为人民服务，为人民的事业无私奉献。这是多么高尚的道德情操，多么朴实的精神文化啊!著名的歌手，巍巍有首歌唱得很动听，这首歌曾经吸引了万千的人民。“只要人们都献出一点点爱，人间将会变成美好的天堂!”是啊，只要我们都献出一点点爱，只要我们都高举雷锋精神的旗帜，这个世界将是美好的天堂，这个世界将是最幸福的天堂。

我们常问，天堂在哪里？我们常说天堂在何处，其实，只要我们高举雷锋精神，天堂就在人间，天堂就是我们的身边。

作为我们新一代的青年，让我们高举雷锋精神的旗帜永不动摇，让我们永远朝着党与政府的和谐社会、和谐中国的方向努力发展吧。雷锋精神，永灿光芒！

我的演讲完毕，谢谢大家！

罗永浩故事演讲稿篇六

大家好！

在三八节来临之际，我代表全体同学祝节日快乐！

落叶在空中盘旋，谱写着一曲感恩的乐章，那是大树对滋养它大地的感恩；白云在蔚蓝的天空中飘荡，绘画着那一幅幅感人的画面，那是白云对哺育它的蓝天的感恩。因为感恩才会有这个多彩的社会，因为感恩才会有真挚的友情。因为感恩才让我们懂得了生命的真谛。

小女孩用一颗感恩的心去面对生命中的坎坷辛苦，无论多大的风雨，她都可以勇敢地去面对，永不放弃。

感谢自然，给予我们享受生活中的斑斓；感谢父母，给予我生命中爱的呵护；感谢所有有生命的或者无生命的，给予我生命中不同的感受。怀着一颗感恩的心，去看待社会，看待父母，看待亲朋，你将会发现自己是多么快乐，放开你的胸怀，学会感恩，因为这会使世界更美好，使生活更加充实。

罗永浩故事演讲稿篇七

嗅一嗅花香，天下芳草尽眼前，雪融春到，鸟叫天地间。

青春二字，无处不露着春泥的气息，青春的我们不属于气傲的夏，不属于凄美的冬，我们就是我们，五彩的春天。

冰雪如烟，一消而散，没有怀念，没有不堪。举一举手，课堂上的我们是真正的英雄。抬一抬头，上学路上我们气高昂首。纯洁的校园春光万丈，没有功名没有忧愁，知识的海洋里我们扬帆起航，人生的路上我们不撞电线杆，决不回头！在文化的高峰，我们傲然挺首，在心灵的.低谷，我们永不罢休，我们的青春豪情万丈，我们决不老气横秋。

漫游在春季，我们刚毅果断；飞翔在春季，也有梦般回眸。

闻一闻稻香，古词风韵吟一遍，春去秋来，笑闻夕阳边。

青春二字，有时也透露着秋叶的味道，我们不具备诗仙太白的伟岸雄风，也没有李清照的国恨家愁，我们依旧是我们，有着令人神往的秋韵。

烈焰消去，残阳依旧，没有悲伤，没有哀愁。摆一摆手，擦去委屈的眼泪我们更加成熟。摇一摇头，拭去凄凉放学路上我们依旧抬头。明亮的考场熟悉依旧，考砸后的我们不愿低头，凶恶的风浪之后我们重新出发，撞倒电线杆我们继续向前走！受到打击我们决不倒下，不见终点我们决不松手。我们的青春热情依旧，我们一定坚持不休。

我们的青春我们的秋，我们的季节我们做主，人生路上，我们永不低头。